

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА»

ФАКУЛЬТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА»

Кафедра инновационного управления

РОГАЦЕВИЧ
Ксения Сергеевна

**БИЗНЕС-ТРЕНИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ
(НА ПРИМЕРЕ ЧУП «СВИТВЭЙ»)**

Магистерская диссертация

специальность 1-26 81 09 Технологии управления персоналом

Научный руководитель
Евгений Юльянович Казанович
к.п.н., доцент кафедры
инновационного управления

Допущена к защите
«__» _____ 2019 г.
Заведующий кафедрой
инновационного управления
_____ Е.А. Поддубская
кандидат педагогических наук

Минск, 2019

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Магистерская диссертация изложена на 82 страницах (основной текст занимает 55 страниц, без учёта приложений и библиографического списка), включает 7 таблиц, 2 рисунка, список использованных источников 42 наименования и приложения.

ТРЕНИНГ, БИЗНЕС-ТРЕНИНГ, ТЕХНОЛОГИЯ, ПРОГРАММА, КОМПЕТЕНЦИЯ, КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД, ДИАГНОСТИКА, КОРПОРАТИВНЫЙ ТРЕНИНГ, МОДЕЛЬ, ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ.

Объектом магистерской диссертации является обучение специалистов отдела продаж ЧУП «Свитвэй».

Предметом магистерской диссертации является разработка программы бизнес-тренинга как технологии формирования профессиональных компетенций специалистов отдела продаж.

Целью магистерской диссертации является разработка, апробация и оценка эффективности программы бизнес-тренинга как технологии формирования профессиональных компетенций специалистов отдела продаж.

Данная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы, приложения.

Во введении ставится цель и задачи исследования.

В первой главе – теоретической – раскрываются все аспекты, касающиеся понятия тренинг, технология и методологические основы проведения бизнес-тренинга.

Во второй главе – аналитической – приводится общая характеристика системы подготовки и развития специалистов отдела продаж предприятия «Свитвэй».

В третьей главе – рекомендательной – приводится разработанная программа обучения персонала предприятия «Свитвэй», оценка и анализ эффективности данной программы.

Актуальность темы магистерской диссертации заключается в повышении компетентности сотрудников отдела продаж с помощью современных технологий обучения.

АГУЛЬНАЯ ХАРАКТАРЫСТЫКА ПРАЦЫ

Магістарская дысертацыя выкладзена на 82 старонках (асноўны тэкст займае 55 старонак, без уліку прыкладанняў і бібліяграфічнага спісу), уключае 7 табліц, 2 малюнка, спіс выкарыстаных крыніц 42 наймення і дадатку.

ТРЭНІНГ, БІЗНЕС-ТРЭНІНГ, ТЭХНАЛОГІЯ, ПРАГРАМА, КАМПЕТЭНЦЫЯ, КАМПЕТЭНТНАСНЫ ПАДЫХОД, ДЫАГНОСТЫКА, КАРПАРАТЫЎНЫ ТРЭНІНГ, МАДЭЛЬ, ЭФЕКТЫЎНЫЯ ПРОДАЖУ.

Аб'ектам магістарскай дысертацыі з'яўляецца навучанне спецыялістаў аддзела продажаў ПУП «Світвэй».

Прадметам магістарскай дысертацыі з'яўляецца распрацоўка праграмы бізнес-трэнінгу як тэхналогіі фарміравання прафесійных кампетэнцый спецыялістаў аддзела продажаў.

Мэтай магістарскай дысертацыі з'яўляецца распрацоўка і апрацаванне праграмы бізнес-трэнінгу для спецыялістаў аддзела продажаў.

Дадзеная праца складаецца з ўвядзення, трох кіраўнікоў, заключэння, спісу выкарыстанай літаратуры, прыкладання.

Ва ўвядзенні ставіцца мэта і задачы даследавання.

У першай чале – тэарэтычнай – раскрываюцца все аспекты, якія датычацца паняцця трэнінг, тэхналогія і метадалагічныя асновы правядзення бізнес-трэнінгу.

У другой чале – аналітычнай – прыводзіцца агульная характарыстыка сістэмы падрыхтоўкі і развіцця спецыялістаў аддзела продажаў прадпрыемства «Світвэй».

У трэцяй чале – рэкамэндацыйнай – прыводзіцца распрацаваная праграма навучання персаналу прадпрыемства «Світвэй», ацэнка і аналіз эфектыўнасці дадзенай праграмы.

Актуальнасць тэмы магістарскай дысертацыі заключаецца ў павышэнні кампетэнтнасці супрацоўнікаў аддзела продажаў з дапамогай сучасных тэхналогій навучання.

GENERAL DESCRIPTION OF WORK

The master's thesis is presented on page 82 (the main text is 55 pages, excluding applications and bibliography), includes 7 tables, 2 figures, a list of references 42 items and applications.

TRAINING, BUSINESS TRAINING, TECHNOLOGY, PROGRAM, COMPETENCE, COMPETENCE APPROACH, DIAGNOSTICS, CORPORATE TRAINING, MODEL, EFFICIENT SALES.

The object of the master's thesis is the training of specialists of the sales department of PUE «Sweetway».

The subject of the master's thesis is to develop a program of business training as a technology for the formation of professional competence of sales department specialists.

The aim of the master's thesis is to develop and test a business training program for sales professionals.

This work consists of an introduction, three chapters, conclusion, list of references, applications.

In the introduction of the goal and objectives of the study.

The first chapter – the theoretical one – reveals all aspects relating to the concept of training, technology and methodological foundations for conducting business training.

In the second chapter – analytical – the general characteristic of the system of training and development of specialists of the sales department of the company «Sweetway» is given.

The third chapter, a recommendation, describes the developed program for training personnel of the «Sweetway» enterprise, assessing and analyzing the effectiveness of this program.

The relevance of the topic of master's thesis is to increase the competence of sales staff with the help of modern learning technologies.